

Hakukone digitaalisen mainonnan työkaluna



DIGIZER


VERKKOKAUPAN PALVELUYHTIÖ

# Digizer Oy

- Asiantuntijapalveluita toteuttava kumppani verkkokaupoille sekä muille digitaalista liiketoimintaa harjoittaville yrityksille
- Palvelumme:
  - Varastointi- sekä lähetyspalvelu
  - Tuotehallintapalvelu
  - Sisällönhallintapalvelu
  - Tuotekuvauspalvelu
  - Asiakaspalvelu
  - Käännöspalvelu
  - Digitaalisen markkinoinnin palvelut



# Hakukoneiden merkitys digitaalisessa markkinoinnissa

- 93% verkkokäynneistä aloitetaan hakukoneesta ja 50% hauissa käytetään neljää tai useampaa sanaa
  - 39% globaalista verkkokauppojen (eCommerce) liikenteestä tulee hakukoneista ja tästä liikenteestä 35% on orgaanista ja 4% maksettua mainontaa (esim. Google Ads)
  - 70 - 80% hakukoneiden käyttäjistä keskittyvät vain orgaanisiin (ei maksulliset) hakutuloksiin ja eivät noteeraa maksettuja mainoksia
  - Keskimäärin hakukoneesta tullut liikenne konvertoituu 10x korkeammin kuin sosiaalisesta mediasta tullut liikenne
- 

“The best place to hide a dead body is page two of Google search results.”

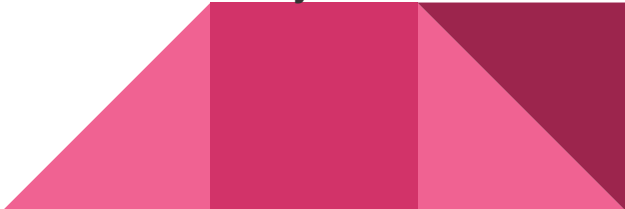


# Keinoja hyödyntää hakukonetta omassa liiketoiminnassa

Työkaluja hakukoneen valjastamiseen markkinoinnin veturiksi:

1. Hakukoneoptimointi -> Orgaaninen liikenne
2. Ads -Mainonta -> Maksettu liikenne
3. Konversio-optimointi -> Kävijöiden muuttaminen asiakkaiksi
4. Display-mainonta -> Uudelleenmarkkinointi

Tärkeää nähdä em.mainitut toimet yhtenä kokonaisuutena, eikä yksittäisinä toimenpiteinä esim. hakukoneoptimointi tukee Google Ads -mainontaa ja päinvastoin.



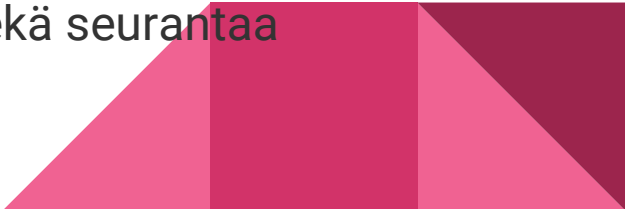
# Hakukoneoptimointi

- Hakukoneoptimoinnilla tarkoitetaan käytännössä toimia:
  - Muokataan sivustoa teknisesti sekä **sisällöllisesti** siten, että se on paremmin hakukoneiden löydettävissä
  - Vierailijan käyttö- ja käyntikokemus on paras mahdollinen.
- Mitä paremmin sivusto on optimoitu, sitä paremmin sivuston sisältöä etsivät ihmiset löytävät sen ja tekevät myös halutun toimenpiteen sivustolla sen löydettyään
- Sisällön merkitys: laadukas sisältö kiinnostaa ihmisiä ja sisältöä jaetaan eri kanavissa ja siihen linkitetään -> hakukoneet arvostavat

"Verkkosivusto tulee rakentaa käyttäjiä; ei hakukoneita varten"

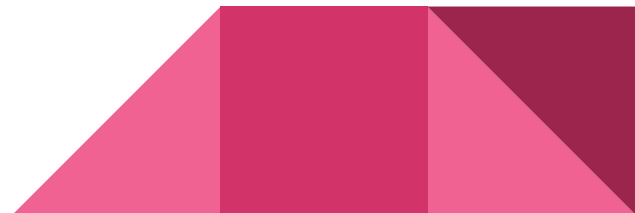


# Hakusanamainonta

- Erittäin tehokas ja yksi eniten käytetyistä kanavista asiakkaiden saamiseksi sivustolle/verkkokauppaan
  - Mahdollista kohdentaa mainonta tarkasti demografisesti ja halutulle alueelle
  - Riittävällä mainosbudjetilla mahdollista saada oma palvelu/tuote hakulistojen kärkeen
  - Tarvittava budjetti vaihtelee toimialan, tuotteiden tai palveluiden välillä riippuen hakuvolyymeista tai esim. toimialan sesongista
  - Tehokas hakusanamainonta vaatii asiaan perehtymistä, aikaa sekä mainonnan tuloksellisuuden jatkuvaa analysointia sekä seurantaa
  - Mahdollista tarkkailla tuloksellisuutta reaaliajassa
- 


# Konversio-optimointi

- Jokaisella sivulla tai verkkokaupalla tulee olla tarkoitus olemassaololleen
- Konversio-optimoinnilla pyritään vaikuttamaan siihen kuinka tehokkaasti sivuston asiakkaat saadaan tekemään päämäärän mukainen toimenpide
- Konversio-optimoinnilla voidaan ohjata kävijöitä esimerkiksi seuraaviin toimenpiteisiin:
  - Ostamaan verkkokaupasta
  - Jättämään yhteystietonsa
  - Tilaamaan uutiskirjeen
  - Lataamaan sovelluksen

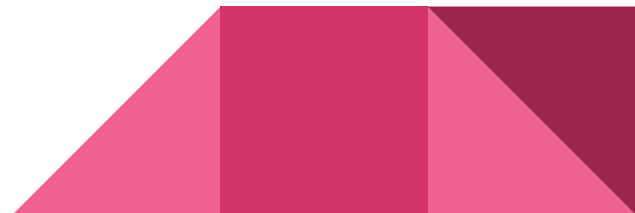




# Display-mainonta

- Display-markkinointia käytetään brändin tunnettuuden kasvattamiseen, ja se on myös tehokas uudelleenmarkkinoinnin (remarketing) muoto.
  - Tavoitteena on houkutella käyttäjät sivustolle huomiota herättävillä mainoksilla.
  - Suositut mainosmuodot:
    - Responsiiviset Display-mainokset: Mainostekstit, valitut kuvat ja yrityksen logo
    - Kuvamainokset
    - Interaktiiviset mainokset: Kuva- ja videomainokset YouTubessa ja kaikkialla Display-verkostossa
  - Display-verkostossa mainostettaessa tavoitettavissa on yli kaksi miljoonaa sivustoa sekä yli 90% Internetin käyttäjistä.
  - Mahdollisuus kohdentaa tarkasti esim, sisällön tai avainsanojen mukaan
- 

# Referenssejämme



# Kiitos ajastanne!

Teknologinen kehitys jatkuu ja toimintaympäristömme muuttuu radikaalisti jo lähivuosina.

Voittajia ovat he, jotka tarjoavat parhaan asiakaskokemuksen, erottautuvat markkinoilla ja osaavat kommunikoida sen.

Jaakko Heikkinen

[jaakko.heikkinen@digizer.fi](mailto:jaakko.heikkinen@digizer.fi)

[www.digizer.fi](http://www.digizer.fi)

